FICHA DETALLADA

ODOO PARA EMPRESAS DE SERVICIOS

1. ¿Por qué existe este servicio?

En una empresa de servicios, vender es solo una parte del trabajo. El verdadero desafío aparece después: transformar lo vendido en tareas, responsables, plazos y entregables que puedan ejecutarse con orden.

Cuando el seguimiento comercial va por un lado y la ejecución por otro, las tareas se dispersan entre correos, WhatsApp y planillas, cuesta saber quién debe hacer qué y los problemas suelen detectarse demasiado tarde.

Odoo para Empresas de Servicios existe para conectar la gestión comercial con la ejecución operativa dentro de un mismo sistema. No busca implementar todo Odoo de una vez, sino ordenar los procesos prioritarios del negocio y dejar una base coherente para seguir creciendo.

2. Qué resuelve este servicio

- Desorden entre la venta y la ejecución de los servicios.
- Poca visibilidad del avance real de cada trabajo o cliente.
- Seguimiento poco claro de tareas, proyectos o entregables.
- Dependencia de herramientas dispersas para coordinar distintas áreas.
- Dificultad para asignar responsables y controlar fechas.
- Falta de continuidad entre la información comercial y la operación.

3. Para quién está pensado

- Consultoras, agencias y estudios profesionales.
- Empresas de servicios técnicos o profesionales.
- Negocios que trabajan por proyectos, entregables o tareas recurrentes.
- Empresas con equipos y responsables que necesitan coordinar trabajo.
- Organizaciones que requieren una solución más amplia que un Mini-Pack puntual.

4. Para quién no está pensado

- Empresas cuyo foco principal es inventario, compras o logística.
- Operaciones industriales o de manufactura.
- Casos donde una sola necesidad puede resolverse con un Mini-Pack.
- Proyectos que requieren desarrollos, integraciones o automatizaciones complejas desde el inicio.
- Empresas que buscan una transformación organizacional completa además de la implementación tecnológica.

5. Qué puede formar parte de la solución

Según la evaluación y el alcance aprobado, la solución puede conectar procesos como:

- Clientes y prospectos.
- Seguimiento comercial y oportunidades.
- Cotizaciones y ventas.
- Proyectos, tareas o estructuras de ejecución.
- Responsables y etapas de trabajo.
- Fechas, actividades y seguimiento del avance.
- Registro básico del trabajo realizado.
- Reportes operativos cuando formen parte del alcance.

La estructura final depende de cómo trabaja realmente la empresa. Una consultora, una agencia o una empresa de servicio técnico pueden necesitar flujos diferentes.

6. Qué incluye

- Revisión inicial del negocio y de sus servicios principales.
- Levantamiento del proceso comercial y operativo incluido.
- Definición del flujo que debe conectar venta y ejecución.
- Configuración y parametrización funcional según el alcance aprobado.

• Configuración de etapas, tareas y responsables cuando corresponda.
• Pruebas, validaciones y ajustes dentro del alcance.
• Capacitación inicial y orientación de cierre.

El cliente contrata un alcance definido y no una bolsa abierta de horas técnicas.

7. Qué no incluye

• Desarrollos a medida complejos o modificaciones de código.
• Automatizaciones avanzadas no incluidas en la cotización.
• Integraciones complejas con plataformas externas.
• Migraciones históricas extensas.
• Transformación organizacional completa.
• Configuración ilimitada de servicios, proyectos o flujos.
• Soporte continuo posterior al cierre.

8. Qué debe entregar el cliente

• Descripción de los servicios principales.
• Cómo capta y vende actualmente.
• Cómo comienza un trabajo después de una venta.
• Cómo asigna responsables, tareas y fechas.
• Herramientas utilizadas actualmente.
• Principales problemas que quiere resolver.
• Una persona responsable para validar decisiones y avances.
• Accesos e información necesarios para la ejecución.

9. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo es principalmente remota. El servicio combina trabajo técnico interno de análisis, configuración, parametrización, pruebas y documentación con instancias de trabajo conjunto para levantamiento, validaciones, revisión funcional, capacitación y cierre.

Para el trabajo directo en Odoo se utilizará un usuario específico, acceso temporal o acceso remoto supervisado. El correo electrónico será el canal formal de coordinación y trazabilidad; WhatsApp podrá utilizarse como canal complementario.

10. Horas de interacción con el cliente incluidas: 5 horas

• 1 reunión inicial de levantamiento (1,5 horas).
• 1 reunión de validación de proceso (1 hora).
• 1 reunión de revisión intermedia (1 hora).
• 1 sesión de cierre y capacitación (1,5 horas).

11. ¿Cuándo conviene otra solución?

Situación principal	Ruta recomendada
Solo necesitas comenzar a organizar proyectos, tareas y responsables con un alcance acotado.	**Mini-Pack Odoo Servicios y Proyectos Base**
Necesitas conectar la gestión comercial con la ejecución de los servicios de tu empresa.	**Odoo para Empresas de Servicios**
Tu negocio vende principalmente productos físicos y necesitas conectar ventas, productos y stock.	**Odoo para Comercio y Retail**
La prioridad está en productos, compras, existencias y operación de bodega.	**Odoo para Distribución y Bodega**

Si todavía no tienes claridad suficiente, revisa **Soluciones Odoo por Rubro** o la visión general del **Sistema de Gestión Odoo**.

12. Precio y forma de contratación

Odoo para Empresas de Servicios es un servicio sujeto a evaluación y cotización personalizada.

El valor final depende del número de procesos, usuarios, tipos de servicio, proyectos o flujos a configurar, calidad de la información, migraciones, integraciones, automatizaciones y complejidad operativa.

13. Forma de pago

La forma definitiva de pago se indica en la cotización. Para proyectos de esta naturaleza puede utilizarse una estructura habitual de **40% al inicio + 30% en un hito funcional intermedio + 30% al cierre**.

Los hitos específicos deben quedar definidos en cada cotización. Los pagos posteriores no son automáticos y la factura se emite después de cada pago efectivamente realizado.

14. Planes de Suscripción AsesórateYa

Los descuentos pueden variar según el plan, la recurrencia contratada y las condiciones de elegibilidad de cada producto o servicio. Algunos servicios personalizados requieren evaluación y cotización.
Los beneficios específicos de cada plan se habilitan por ciclos mensuales activos y no se acumulan.
En servicios sujetos a cotización, el beneficio correspondiente se considera sobre el valor cotizado cuando resulte aplicable.
Revisa la Comparativa de Planes de AsesórateYa.

15. Cómo funciona el proceso

- El cliente solicita una evaluación desde la ficha del servicio.
- Se analiza cómo vende y cómo ejecuta actualmente sus servicios.
- Se definen procesos, prioridades, responsables y alcance.
- Se prepara una cotización con entregables, exclusiones, etapas, hitos, plazo y forma de pago.
- Una vez aceptada la cotización y cumplidas las condiciones de inicio, comienza la ejecución.
- Se realizan configuración, pruebas, validaciones y ajustes dentro del alcance.
- Se finaliza con capacitación y cierre.

16. Plazo estimado, continuidad y resultado esperado

Plazo estimado referencial: **4 a 6 semanas** desde la confirmación del alcance, el pago inicial y la entrega completa de información y accesos.

Si faltan datos, accesos o validaciones, el proyecto podrá quedar en estado **En espera por cliente**. Las pausas, reactivación, cierre administrativo y crédito a favor se rigen por la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo.

Al finalizar el alcance contratado, el cliente debería contar con una operación más ordenada entre venta y ejecución, mayor visibilidad del avance, responsables y tareas mejor definidos y una base preparada para seguir evolucionando.

17. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Esta ficha define el alcance particular y la política regula validación inicial, cambios de servicio, pausas, cierres administrativos, créditos y demás condiciones generales.

18. Recomendación antes de solicitar una evaluación

Antes de avanzar, revisa esta Ficha Detallada, la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo, **Soluciones Odoo por Rubro** y la visión general del **Sistema de Gestión Odoo**. Si necesitas evaluar tu caso, utiliza **Solicitar evaluación y cotización**.